



Government of Canada

National Advisory Council on Aging Gouvernement du Canada

Conseil consultatif national sur le troisième âge

Canadä



ARE WE SPENDING OUR CHILDREN'S INHERITANCE?

by

WENDY KORMOS and TAMARA L. HORTON

To obtain more information on this report, please contact:

National Advisory Council on Aging Ottawa, Ontario K1A 0K9

tel.: (613) 957-1968 fax: (613) 957-9938

The *Forum Collection* is an information series designed to create public awareness and promote discussion.

John E. MacDonell, MD, FRCP(C) Chairperson

Susan Fletcher Executive Director

1st printing, 1994

[®] Minister of Supply and Services Canada 1994

Cat. No.: H71-3/18-1994 ISBN: 0-662-60191-2

NIN TOOF

WHAT IS THE NATIONAL ADVISORY COUNCIL ON AGING?

The National Advisory Council on Aging (NACA) was created by Order-in-Council on May 1, 1980 to assist and advise the Minister of Health on issues related to the aging of the Canadian population and the quality of life of seniors. NACA reviews the needs and problems of seniors and recommends remedial action, liaises with other groups interested in aging, encourages public discussion and publishes and disseminates information on aging.

The Council has a maximum of 18 members from all parts of Canada. Members are appointed by Order-in-Council for two- or three-year terms and are selected for their expertise and interest in aging. They bring to Council a variety of experiences, concerns and aptitudes.

MEMBERS OF THE NATIONAL ADVISORY COUNCIL ON AGING

(as of February 2, 1994)

Chairperson

John E. MacDonell

Halifax, Nova Scotia

Members

Julia Best
Andrea Boswell
Ruth Carver
Donna Ford
Marguerite Hogue-Charlebois
Wilma Mollard
Noëlla Porter
Médard Soucy

Southern Harbour, Newfoundland Scarborough, Ontario London, Ontario Williams Lake, British Columbia Montréal, Québec Saskatoon, Saskatchewan Sainte-Foy, Québec Baie-Comeau, Québec

ABOUT THE AUTHORS

- Wendy Kormos, BA in Geography (1967), BA in Gerontology (1992), combines her interest in seniors with a background in teaching and 15 years of real estate experience. She has created a unique specialisation in mature market housing.
- Tamara L. Horton, MSW, has been a gerontology lecturer at McMaster University since 1989. She has professional expertise in the fields of long-term care administration and social work. She recently conducted interviews 200 Hamilton seniors, survivors of the Depression, to identify survival skills in a limited environment. She studied the topic from the psychological, social, political and environmental perspectives, and considered how these skills relate to longevity.

PREFACE

It used to be that the family home was automatically included in the inheritance left by seniors to their children. The introduction of reverse mortgages now permits seniors to remain longer in their homes by drawing income from the value of their property, but at the cost of "spending their kids' inheritance." The advantages and possible pitfalls of reverse mortgages are the subject of this report. The National Advisory Council on Aging hopes that it will clarify some of the issues related to reverse mortgages and assist interested seniors and families make sound decisions.

The Council would like to thank Wendy Kormos and Tamara L. Horton for writing this paper.

John E. Macdonell, MD, FRCP(C) Chairperson

JE. Smoch Toher

ARE WE SPENDING OUR CHILDREN'S INHERITANCE?

A bumper sticker has caught my eye many times over the past two years or so, bringing me a chuckle. It said: "We're spending our children's inheritance." I never deeply considered the value statement it represented until I began the study of gerontology and seniors' housing choices. As a realtor, I had experienced the opposite values, such as pride at being mortgage-free, not owing anyone a penny! Is the sanctity of the family home changing? The elderly would never borrow against their homes, or would they? Has there been a new attitude created among the 60+? Do they plan to spend their children's inheritance? Is hard-earned home equity no longer something to be respected and treasured?

During my one-week exploration of this new trend in February 1993, I found the media saturated with information on RRSPs, RRIFs, reverse mortgage workshops, etc. It was the concept of reverse mortgages which caught my attention, as it might change the way I do business in real estate. I already find that my vendors, now in their 50s and 60s are making very creative plans for their housing futures. Until recently, reverse mortgages were never part of our conversations. Was this a new formula to improve seniors' present homes and allow them to stay put?

1. HOT NEW PRODUCT

Why are financial institutions, consumer groups, vendors so interested in this 'hot' new product? Reverse mortgages are among the key topics for financial focus shows for seniors. Business people dressed as conservatively as possible present videos, colour pamphlets and free draws. All this to attract the interest and eventually the money of affluent seniors or about-to-be-seniors. In these days of low interest rates and high tax rates, protecting your financial status is the motivation for everyone.

Glossy brochures show the beautiful 'young-old' on bicycles, living in secure 'Freedom 55' lifestyles as depicted in television ads of the 1980s. These 'young-old', born in the 1930s, lived a stable life in Canada, property values rising, jobs secure, money saved. It was the pinnacle of your financial life when you and your spouse 'burned the mortgage papers'!

However, the 'old-old', those born in the 1920s and before, were not so fortunate. They are not often portrayed in glossy brochures at financial focus shows. They are more often 'brick poor': owning high value properties but having cash flow problems. Often these are widows, carrying costly homes with high maintenance and taxes. Often the one spouse remains with minimal pension income, perhaps no Canada Pension Plan (CPP) or private pensions. Cash-flow problems may cause this person to consider selling a beloved home which may be worth \$250,000 or more. This group is ripe for reverse annuity mortgage marketers!

An Ontario Chamber of Commerce published brochures in 1993 that highlighted reverse annuity mortgages (RAMs) as one of the hottest products

around. "How would you like a mortgage that pays you?" was the title on one brochure. Reasons for RAM were 'lifestyle alternatives' and 'peace of mind'. RAMs are "unlocking the largest source of private financial capital available to most older persons."

So there are two target groups: the 'young-old' for lifestyle choices, and the 'old-old' for cash flow. Both are possible consumers of reverse annuity mortgages. These mortgages create either lump-sum payments or an annuity component, which provide monthly income, tax-free. As a result, the equity in the home diminishes, sometimes dramatically (see Table 1).

Today's Seniors, a monthly newspaper distributed free to seniors in Ontario, is often featuring articles about reverse mortgages. Good Times, a glossy Canadian magazine for seniors, has presented both sides of the controversial product. The National Advisory Council on Aging (NACA) has several relevant publications. In March 1991, Good Times adapted an article by NACA under the title "Gold in the Grey" with a theme about the commercial exploitation of the elderly. The Canadian Association of Retired Persons (C.A.R.P.) provides detailed financial planning for seniors in its Financial Planning Workbook. It contains visually well designed charts of longevity and housing options to be filled out by consumers, and it warns that "reverse mortgages are not for everyone."

Along the same lines, the Credit Union National Association's (CUNA) guide for legal and financial advisors, calls reverse mortgaging "a costly way to finance retirement." It is a very well written and cautious document, encouraging family and legal participation. An interesting aspect of the documentation is the 'cooling off' period for the homeowner to seek advice.

Table 1

Reverse Mortgages

A reverse mortage permits a homeowner to borrow against the value of his or her home without having to make monthly payments.

Interest charges are added to the original loan amount—equal to 25 to 40 per cent of the home's value—and are repaid in a lump sum on the sale of the home after an agreed number of years or the owner's death.

The money borrowed may be used for any purpose. Purchasing an annuity will produce tax-free income.

A single man of 70 with a \$150,000 house in Metro could borrow \$55,000 from Security Life to buy a life annuity paying \$5,943 per year. The chart shows how the reverse mortgage would grow at 11 per cent interest, the home's value and remaining equity, assuming house prices rise 5 per cent a year.

Time since borrowing	Size of mortgage	Value of home	Home equity remaining
5 yrs.	\$ 93,948	\$ 191,442	\$ 97,494
10	160,477	244,334	83,858
15	274,117	311,839	37,722
20	468,232	397,995	0

Source: Security Life, brochure

2. WHAT IS THE ATTRACTION?

According to the McDaniel's article "Contemporary issues and concerns about population aging," the social issue of the 1990's for the elderly is the poverty of women who have been life-time homemakers, never bread-winners and

thus have no pension benefits. This may be a temporary situation because the senior women of tomorrow will have participated in the workforce. However, this group of senior women lives below the poverty line, and is vulnerable to the marketers of reverse mortgages.

According to the Retirement Council of Canada, almost 500 reverse mortgages have been issued in Ontario during 1992, averaging \$60,000 per client, and totalling over \$30,000,000 in mortgage business to companies. The age cohort most commonly inquiring about reverse mortgages is in their late 60s and early 70s. This cohort grew up in the Depression and through the Second World War. Its members are very security-conscious, to the point where their family home represents success, comfort and safety. According to the magazine *Prime Times*, 95% of Canadians aged 75+ own their own homes. Their homes have perhaps increased in value ten-fold through inflation. This cohort will also be the first to anticipate average longevity into their 80s, which could result in 25 years of old age on a fairly meagre pension income. Thus, the 'brick poor' will be attracted by the reverse mortgage market. They may need the cash flow for a variety of reasons. Since the annuity income is tax-free, it is an appealing way to improve cash flow and stay in their beloved home.

3. LUKEWARM FAMILIES

What is the reaction of family members to this erosion of their inheritance? If they are loving, enlightened and financially comfortable they will be anxious to see their aging parent be self-sufficient. Family mobility has decreased the supports available to the older generation for health or home maintenance problems. Faced with the alternative of taking their parents in with them to live, it is very appealing to be able to maintain the parents in the family home. Is it

possible that the younger generation may not really be concerned about their inheritance?

On the other hand, some young people may need financial assistance themselves, and a lump sum reverse mortgage on their parent's home could be a source of cash (tax free). Another scenario could allow the 'young-old' to take the lump sum payment up front to buy a major trip, a mobile home, a condominium in Arizona, a cottage, a small business enterprise, etc. Lifestyle dreams are part of the attraction of reverse mortgages, rewards for the years of hard work.

4. TEMPERATURE FORECAST

Looking forward to the three decades ahead, when the population of seniors will reach over 25% of our population, a whole new set of consumer issues will arise. I saw it already in just one week of observation in this one tiny aspect, target marketing for reverse annuity mortgages. The tapping of this resource will challenge the young financial wizards trying to make careers for themselves. The 'Grey Boomers' will create a myriad of opportunities for all concerned. There will be a great need for public advocacy, family and consumer education through the media, seniors' groups, professional and financial institutions. Counselling for the elderly considering reverse equity financing is available through the Canadian Association of Retired Persons, Credit Unions and other private corporations.

With the job losses of the late 1980s and early 1990s, as well as the forced early retirements, there is a whole new group of 'brick poor' people (hardly termed 'Freedom 55'). Will reverse annuities be a way to finance the gap to 65 and pension time? Will the pension wealth anticipated from RRSPs and the CPP be

eaten away through inflation, job loss, cash flow problems? Can reverse annuity mortgages offer a form of financial bridge through rough times?

Will the uneven job patterns of women and broken marriages prevent a group of women from owning a house which might be a **source** of income to them? This issue will become enven more critical in the future since it is expected that by year 2000, women aged 80+ will outnumber men by 2 to 1! Should this group then just sell their homes and go into rentals?

Legal and financial advisors or advocates need to know about both sides of the reverse mortgage markets so that counselling can be effective in avoiding commercial exploitation. With provincial long-term care reform, the extreme financial restraints on hospitals, the lack of chronic care beds, private duty care around-the-clock may come to be needed at home. Under current Ontario Health Insurance Plan (OHIP), this care is not covered. Maybe RAMs are a new deal to cut the costs of medical care for governments. Welcome to the USA via another form of health insurance entitled RAM.

Perhaps the whole market strategy for RAMs will fail. Some trust companies pulled out of the market due to a lack of interest. The recent fall in real estate values makes the appraisal of homes very difficult. This whole concept was based on expectations that real estate values would increase. The equity of the homeowner must appear to outlast the anticipated lifespan of the mortgage (see Table 1 above). For people aged 60, that may mean well into their 80s. Does home equity have that staying power?

The lack of attraction may also be due to the stoic attitude among some seniors who do not perceive a need for more cash flow. Their house and health

FORUM ----

can deteriorate around them slowly, but they do not see the problem, as maybe their children do. Often requests for RAMs come from concerned families. Value systems among current elderly include the concepts of inheritance and bequests. Mortgaging the main asset would not be acceptable. The horrendous years of paying off a mortgage may create an aversion to debt. The RAM is seen as a 'lien' on the home, and shameful. Other detriments are the risk factors related to house values, and the costs of the transaction which involve a great accumulation of interest payments which must be weighed against the future value of the asset.

It is hoped that the recent very serious changes in Canada's economy will not cause financial hardships for future seniors. Great upsets in pensions, the absence of pay equity for women, job losses, RRSP withdrawals, all have probably created many more 'brick poor', some of them not even seniors yet! Advocacy, legislation, tax reform and constant self-analysis by involved seniors will all be weapons for their defense. The growth of seniors' media is obvious. After all, these issues apply to all of us—how will we all fare into the 21st Century? Will we spend our children's inheritance?



REFERENCES

¹Gutman, G. and N. Blackie. *Innovations in housing and living arrangements for seniors*. Burnaby: Gerontology Research Centre, 1984: 38.

²National Advisory Council on Aging. *Consumer fraud and seniors*. Forum Collection No. 1. Ottawa: 1991.

National Advisory Council on Aging. 1989 and beyond: Challenges of an aging Canadian society. Ottawa: 1989.

National Advisory Council on Aging. *The economic situation of Canada's seniors*. Ottawa: 1991.

³Edur, O. Reverse mortgage options. *Good Times*, (May 1991): 35.

⁴National Advisory Council on Aging. Consumer issues: The changing marketplace. *Expression*, 6, 3, (1990): 1-5.

⁵Canadian Association of Retired Persons. *The financial planning workbook*. Toronto: 1991: 48.

⁶Credit Union, Central of Ontario. Guide to home equity conversion. Toronto: 1992.

⁷McDaniel, S.A. Contemporary issues and concerns about population aging. In *Canada's aging population*. Toronto: Butterworths, 1986: 45-67.

⁸Office for Senior Citizens Affairs. *Prime Times*. Toronto: Queen's Printer for Ontario, 1990: 31.

Published in the Forum Collection:

- 1. Consumer fraud and seniors, March 1991
- 2. Elder abuse: Major issues from a national perspective, March 1991
- 3. Seniors' independence: Whose responsibility? April 1992
- 4. Are we spending our children's inheritance? March 1994

For more detailed information on the *Forum Collection*, you may contact anyone of the staff members:

Susan Fletcher Executive Director
Louise Plouffe Policy Analyst
Shirley Chewick Research Officer

Francine Beauregard Chief, Planning, Education and Projects Renée Blanchet Communications Officer

Sylvie Bérubé Council Liaison Officer

Josée Mongeon Executive and Administrative Officer

NOTES

NOTES

NOLES

FOR UM

Parus dans la Collection Forum:

- 1. Les consommateurs âgés et la fraude, mars 1991
- 2. La violence faite aux aîné-e-s: Une perspective nationale, mars 1991
- 3. L'autonomie des aîné-e-s: À qui la responsabilité? avril 1992
- 4. Est-on en train de dépenser l'héritage de nos enfants?, mars 1994

Pour de plus amples renseignements sur la Collection Forum, veuillez communiquer avec l'une ou l'autre membre du personnel:

Directrice exécutive

Analyste de politiques Agente aux recherches

Chef, Planification, éducation et projets Agente aux communications

Agente aux liaisons

Agente exécutive et administrative

Susan Fletcher

Louise Plouffe Shirley Chewick

Francine Beauregard Renée Blanchet

Sylvie Bérubé

nosgaoM sèsol

KEFERENCES

¹Gutman, G. et N. Blackie. Innovations in housing and living arrangements for seniors. Burnaby: Gerontology Research Centre, 1984: 35.

 2 Conseil consultatif national sur le troisième âge. Les aînè-e-s et la fraude. Collection Forum, n° I. Ottawa: 1991.

Conseil consultatif national sur le troisième âge. 1989 et après: Les défis d'une société canadienne vieillissante. Ottawa: 1989.

Conseil consultatif national sur le troisième âge. La situation économique des aîné-e-s au Canada: Un précis. Ottawa: 1991.

Edur, O. Reverse mortgage options. Good Times, (mai 1991): 35.

*Conseil consultatif national sur le troisième âge. Consommation: un marché en évolution. Expression, 6, 3, (1990): 1-5.

Shasociation canadienne des individus retraités. The Financial Planning Workbook. Toronto: Canadian Association of Retired Persons, 1991: 48.

⁶Credit Union, Central of Ontario. Guide to home equity conversion. Toronto: 1992.

McDaniel, S.A. Contemporary issues and concerns about population aging. In Canada's aging population. Toronto: Butterworths, 1986: 46-67.

 8 Office for Senior Citizens' Affairs. Prime Times. Toronto: Queen's Printer for Ontario, 1990: 31.

MUAOA ----

une aversion pour l'endettement. Le PHI est considéré comme un 'privilège du créancier' et comme une honte. D'autres éléments jouent en la défaveur des PHI: le facteur de 'risque' lié à la valeur des maisons et les coûts de la transaction, qui supposent l'accumulation importante de paiements d'intérêt à défalquer de la valeur future du bien.

Nous espérons que les changements économiques graves survenus au Canada récemment n'entraîneront pas de difficultés financières pour les futurs aîné-e-s. Les perturbations importantes au niveau des régimes de retraite, l'absence d'équité voilà autant de facteurs qui ont probablement contribué à faire augmenter le font même pas encore partie de la catégorie des aîné-e-s! L'action revendicatrice, la loi, la réforme fiscale et une analyse constante de la situation par les aîné-e-s intéressés, voilà autant d'armes dans leur arsenal de défense. La croissance du nombre de médias ciblant les aîné-e-s est évidente. Après tout, ces questions nous intéressent tous — comment nous tirerons-nous d'affaire au XXI° siècle?

Dépenserons-nous alors l'héritage de nos enfants?

Market FORUM ----

Les conseillers juridiques et financiers et les intervenants doivent connaître les deux revers du marché de l'hypothè que inversée pour que leurs conseils soient véritablement utiles et pour que toute exploitation commerciale soit évitée. Avec considérables dans les hôpitaux, la pénurie de lits pour malades chroniques, des nécessaires. À l'heure actuelle, ces soins ne sont pas assurés par l'Assurance-santé nécessaires. À l'heure actuelle, ces soins ne sont pas assurés par l'Assurance-santé médicaux des gouvernements. Bienvenue aux États-Unis grâce à une nouvelle forme d'assurance-santé soins ne sont pas assurés par l'Assurance-santé médicaux des gouvernements. Bienvenue aux États-Unis grâce à une nouvelle forme d'assurance-santé appelée le PHI!

Peut-être la stratégie de commercialisation du PHI échouera-t'elle aussi. Quelques compagnies de fiducie se sont retirées de cette activité en raison du manque d'intérêt. La chute récente des valeurs immobilières rend très difficile l'évaluation des maisons. L'avoir du propriétaire doit sembler pouvoir couvrir la durée prévue de l'hypothèque (Voir Tableau I plus haut). Pour les personnes 60 ans, cela peut vouloir dire jusqu'à ce qu'elles aient atteint 80 ans et plus. L'avoir du propriétaire sera-t-il résistant à ce point?

Le manque d'attrait correspond peut-être aussi au stoiicisme de certains aîné-e-s qui ne perçoivent pas le besoin de disposer de davantage de liquidités. Leur maison et leur santé peuvent se détériorer lentement, mais ils ne voient pas le problème du même angle que leurs enfants. Souvent, d'ailleurs, ce sont les familles inquiètes qui font des demandes au sujet des PHI. Le système de valeurs des aîné-e-s d'aujourd'hui comprend la notion d'héritage et de legs. Il serait alors impensable pour la majorité d'entre eux d'hypothéquer leur principal bien. Les années douloureuses pendant lesquelles il a fallu payer l'hypothèque peuvent créer années douloureuses pendant lesquelles il a fallu payer l'hypothèque peuvent créer

maison qui pourrait devenir **source** de revenu? Cette question prendra encore plus d'importance dans le futur car, d'ici à l'an 2000, les femmes de 80+ ans seront deux fois plus nombreuses que les hommes du même groupe d'âge. Ces femmes devraient-elles simplement vendre leur maison et louer un logement?

Tableau 1

Hypothèque inversée

Une hypothèque inversée permet au propriétaire d'emprunter sur la valeur de sa maison sans avoir à faire de remboursements mensuels.

Les frais d'intérêt sont ajoutés au montant original du prêt — atteignant de 25 à 40 % de la valeur de la maison — et sont remboursés en un seul versement à la vente de la maison après le nombre d'années convenu pour le prêt ou au décès du propriétaire.

L'argent emprunté peut être utilisé à n'importe quelle fin. Les rentes ainsi versées ne sont pas imposables.

Un homme célibataire de 70 ans et propriétaire d'une maison de 155 000 \$ dans une région métropolitaine de Toronto peut emprunter 55 000 \$ auprès de Security Life pour obtenir des prestations à vie de 5 943 \$ par année. Le tableau ci-après indique l'augmentation de l'hypothèque inversée à un taux de 11 %, la valeur de la maison et l'avoir du propriétaire qui reste, si le prix des maisons augmente de 5 % par année.

464,76 \$ 838,88 227,78	244,161 \$ 488,118 688,118	849,59 \$ 777,001 711,472 282,884	8 ans 8 10 15 20 20
Avoir restant sur la maison	Valeur de	Valeur de	Années depuis
	la maison	l'hypothèque	l'emprunt

Source: Security Life, brochure

TEZ PRÉVISIONS MÉTÉOROLOGIQUES

.4

Si l'on considère les trois décennies à venir, au moment où les aîné-e-s compteront pour plus de 25 % de la population, toutes sortes de nouvelles questions sur la consommation surgiront. Je l'ai bien constaté pendant cette seule prêts hypothécaires inversés. L'exploitation de ce nouveau filon posera tout un défi sux jeunes génies de la finance qui voudront établir leur carrière. Les aîné-e-s intéressés. Les besoins seront grands au niveau de l'action revendicatrice, de la sensibilisation de la famille, des consommateurs et des consommatrices par les médias, les groupes d'aîné-e-s, les groupes professionnels et les institutions médias, les groupes d'aîné-e-s, les groupes professionnels et les institutions contracter un PHI auprès de l'Association canadienne des individus retraités, des contracter un PHI auprès de l'Association canadienne des individus retraités, des contracter un PHI auprès de l'Association canadienne des individus retraités, des contracter un per les aurions de crédit et d'autres organismes privès.

Avec les pertes d'emploi de la fin des années 80 et du début des années 90, conjuguées aux retraites anticipées forcées, il existe maintenant un tout nouveau groupe de personnes n'ayant que leur 'tas de briques' (mais pas les gens qu'on associe à la 'Liberté 55'). L'hypothèque inversée sera-t-elle un moyen de financer les années avant l'âge de 65 ans et le moment de toucher les pensions de retraite? Est-ce que la richesse qu'on comptait tirer des RÉER et du RPC sera grugée par l'inflation, la perte d'emploi et les problèmes de liquidité? L'hypothèque inversée pourra-t-elle devenir une bouée de sauvetage pendant les périodes de difficultés économiques?

La vie professionnelle souvent irrégulière des femmes et les échecs conjugaux vont-ils empêcher un groupe de femmes d'être propriétaires d'une

leur 'tas de briques' seront attirés par le marché de l'hypothè que inversée. Ils ont besoin de liquidités pour diverses raisons. Comme les rentes ne sont pas imposables, il s'agit là d'une façon attrayante d'améliorer ses liquidités et de rester dans la maison qu'on aime.

3. DES FAMILLES TIÈDES

Quelle est la réaction des membres de la famille face à cette érosion de leur héritage? S'ils aiment leurs parents, s'ils comprennent leur situation et s'ils sont à l'aise sur le plan financier, ils seront heureux de les voir auto-suffisants. La mobilité des familles a réduit les appuis offerts à la génération précédente en cas de problèmes de santé et d'entretien de la maison. Devant la possibilité de devoir prendre chez soi la charge de son père ou de sa mère, ou des deux, ils préfèrent que leurs parents puissent encore demeurer dans la maison familiale. Est-il possible que les enfants ne se préoccupent pas vraiment de leur héritage?

Par ailleurs, certains jeunes peuvent avoir besoin d'aide financière; le versement forfaitaire du prêt hypothécaire inversé contracté sur la maison de leurs parents peut devenir une source d'argent liquide (non imposable). Autre situation possible: des 'jeunes aîné-e-s' peuvent utiliser le versement forfaitaire pour voyager, s'acheter une maison mobile, une copropriété en Arizona, un chalet, une petite entreprise, etc. Les rêves d'une nouvelle vie font partie de l'attrait des hypothèques inversées, récompense d'années de dur labeur.

E E E E O B U M --- E

est prudent; il incite à la participation de la famille et de conseillers juridiques. Ce qui est intéressant dans ce document, c'est que les auteurs proposent au propriétaire de se réserver une période de réflexion pour demander conseil.

7 OQ EZL T.VLLKVILS

D'après un article de S.A. McDaniel, qui a écrit sur les questions contemporaines et les préoccupations sur le vieillissement de la population, la question sociale des années 90 pour les aîné-e-s est la pauvreté des femmes qui ont toujours été des travailleuses au foyer, qui n'ont jamais eu de salaire et qui, par conséquent, ne touchent aucune prestation de retraite. Il s'agit peut-être d'une situation temporaire pour les femmes aînées puisque celles de demain auront participé à la population active. Cependant, ce groupe de femmes vit maintenant sous le seuil de la pauvreté et est particulièrement vulnérable aux négociants d'hypothè ques inversées.

D'après le <u>Retirement Council of Canada</u>, près de 500 hypothèques inversées ont été émises en Ontario en 1992, d'une valeur moyenne de 60 000 \$ par client, pour un total de plus de 30 000 000 \$. <u>Les personnes qui demandent le plus fréquemment des renseignements sur les hypothèques inversées ont la fin de la Seconde Guerre mondiale. Elles sont très conscientes de leur sécurité et leur maison est synonyme de succès, de confort et de sécurité. Selon la propriétaires de leur nasison est synonyme de succès, de confort et de sécurité. Selon la propriétaires de leur nasison est synonyme de succès, de confort et de sécurité. Selon la propriétaires de leur nasison est synonyme de succès, de confort et de sécurité. Selon la moyenne de l'inflation. Ce groupe est aussi le premier à envisager une longévité moyenne de plus de 80 ans, ce qui signifie qu'ils doivent pouvoir vivre pendant 25 ans des revenus d'une pension relativement modeste. Donc, ceux qui n'ont que ans des revenus d'une pension relativement modeste. Donc, ceux qui n'ont que</u>

FORUM ----

Une Chambre de commerce de l'Ontario a publié en 1993 des brochures qui présentaient le PHI (prêt hypothécaire inversé) comme l'un des produits de l'heure les plus populaires. «Une hypothèque qui vous paie» annonçait une des brochures en question. Si on choisit le PHI, c'est pour vivre 'un autre style de vie' et avoir 'l'esprit en paix'. Les PHI sont en train de débloquer la source la plus importante de capital financier privé à laquelle ont accès la plupart des aîné-e-s.'

Il existe donc deux groupes cibles: les 'jeunes aîné-e-s', pour le style de vie, et les 'aîné-e-s âgés', pour les liquidités. Les deux groupes sont susceptibles de devenir des consommateurs d'hypothèques inversées. Grâce à ces hypothèques, le bénéficiaire touche tantôt un versement forfaitaire, tantôt une rente mensuelle non imposable. En contrepartie, l'avoir du propriétaire diminue, parfois de façon vertigineuse (Voir Tableau I).

Une publication mensuelle distribuée gratuitement aux aîné-e-s du sud de l'Ontario, <u>Today's Seniors</u>, présente fréquemment des articles sur les hypothèques inversées. <u>Good Times</u>, revue de luxe canadienne à l'intention des aîné-e-s, a exposé les avantages et les inconvénients de ce produit controversé. Le Conseil utiles.² En 1991, <u>Good Times</u>³ a adapté un article du CCNTA⁴ sous le titre «De l'or dans le gris» dont le thème était l'exploitation commerciale des aîné-e-s. L'Association canadienne des individus retraités (ACIR) offre des services de planification financière aux aîné-e-s dans son <u>Financial Planning Workbook</u>. Ce cahier d'exercices fort bien conçu contient des tableaux que le consommateur doit remplir sur la longévité et les possibilités de logement et il précise que remplir sur la longévité et les possibilités de logement et il précise que l'hypothèque inversée n'est pas la solution pour tout le monde.⁵

Dans le même sens, le <u>Credit Union National Association</u>, dans son guide à l'intention des conseillers juridiques et financiers, décrit l'hypothèque inversée comme une façon coûteuse de financer sa retraite.⁶ Le guide est bien rédigé et il

NOUVEAU PRODUIT A LA MODE

7

Pourquoi les institutions financières, les groupes de consommateurs et les vendeurs et vendeuses s'intéressent-ils tant à ce nouveau produit en vogue?

L'hypothè que inversée figure parmi les sujets essentiels des exposés financiers à l'intention des aîné-e-s. Des gens d'affaires vêtus aussi sobrement que possible présentent des vidéos et des brochures en couleurs sur le sujet et invitent les consommateurs à participer à des concours sans obligation de leur part. Tout cela attire l'attention et, éventuellement, l'argent des retraité-e-s et des pré-retraité-e-s bien nantis. À une époque où les taux d'intérêt sont bas et les taux d'imposition élevés, tout le monde cherche à protéger ses acquis financiers.

Des brochures de luxe présentent des 'jeunes aîné-e-s' se promenant à bicyclette, vivant la 'Liberté 55' des annonces télévisées des années 80. Ces 'jeunes aîné-e-s', nés dans les années 30, ont connu une vie stable au Canada, ont vu la valeur des propriétés augmenter, ont eu des emplois sûrs et ont fait des économies. Vous aviez atteint le sommet de votre cheminement financier quand vous et votre conjoint «brûliez les documents de l'hypothèque!»

Cependant, les 'aîné-e-s âgés', ceux qui sont nés dans les années 20 et avant, n'ont pas eu cette chance. Ils ne sont pas souvent représentés dans les brochures de luxe des exposés financiers. Le plus souvent, ils n'ont que leur 'tas de briques'; ils possèdent des propriétés dont la valeur est élevée mais ils ont des problèmes de liquidités. Il s'agit souvent de veuves qui continuent à vivre dans des maisons qui coûtent cher, dont les taxes et l'entretien sont élevés. Souvent, le conjoint survivant ne touche qu'un faible revenu de retraite; parfois, il ne reçoit rien du personnes peuvent les pousser à considérer la possibilité de vendre une maison à laquelle elles sont attachées et qui parfois vaut dans les 250 000 \$ ou plus. Ces personnes sont la cible de prédilection des négociants d'hypothèques inversées.

DE NOS ENLVALSS ESL-ON EN LKVIN DE DEPENSER L'HERITAGE

Cet auto-collant que j'ai vu sur plusieurs pare-chocs a attiré mon attention bien des fois au cours des deux dernières années, ou à peu près, m'a fait sourire. Je n'avais jamais considéré de près les valeurs de cet énoncé jusqu'au jour où j'ai commencé à étudier la gérontologie et les choix que les aîné-e-s font à l'égard de leur mode de logement. En ma qualité de courtier en immeubles, j'ai plutôt connu les valeurs opposées: la fierté de ne plus avoir d'hypothèque à payer, de ne rien devoir à personne. L'inviolabilité de la maison familiale est-elle chose du passé? Les aîné-e-s n'oseraient pas hypothèquer leur maison pour obtenir de l'argent, n'est-ce pas? Une nouvelle attitude émerge-t-elle chez les plus de 60 ans? Ont-ils l'intention de dépenser l'héritage de leurs enfants? L'avoir foncier acquis à la sueur de son front n'est-il plus respecté; n'y attache-t-on plus de valeur?

J'ai observé les nouvelles tendances pendant une semaine en février 1993. J'ai d'abord constaté que les médias étaient saturés d'ateliers, de séminaires, d'articles sur les RÉER, les FERR et les hypothèques inversées. Mais c'est la notion d'hypothèque inversée qui a retenu mon attention puisqu'elle pourrait bien modifier la façon de faire les choses dans l'immobilier. Je constate déjà que mes vendeurs et vendeuses dans la cinquantaine et la soixantaine font des plans très novateurs quant à leur mode de logement futur. Jusqu'à tout récemment, il n'avait inovateurs question d'hypothèque inversée. S'agit-il là d'une nouvelle façon qu'ont les aîné-e-s d'améliorer leur demeure et de pouvoir y rester plus longtemps?

MERCHE FOR N W----

MUNICOFILIATION OF THE STREET

PRÉFACE

Il fût un temps où la maison familiale faisait automatiquement partie de l'héritage que laissaient les aîné-e-s à leurs enfants. L'apparition des hypothèques inversées sur le marché permet maintenant aux aîné-e-s de vivre chez eux plus longtemps en leur offrant l'occasion de dériver un revenu de la valeur de leur propriété. Mais du même coup, on peut être en train de dépenser l'héritage des enfants. Les avantages et des désavantages possibles des hypothèques inversées font l'objet du présent rapport. Le Conseil consultatif national sur le troisième âge espère qu'il aidera à clarifier certaines consultatif national sur le troisième âge espère qu'il aidera à clarifier certaines questions sur le sujet et permettra aux aîné-e-s et aux familles intéressés de prendre de bonnes décisions.

Le Conseil aimerait remercier Wendy Kormos et Tamara L. Horton pour la préparation du document.

Le président,

Dr. John E. Macdonell, FRCP(C)

foods Hond 3/

Y byodos des auteures

- Wendy Kormos, B.A. Géographie (1967), B.A. Gérontologie (1992), a combiné son intérêt envers les aîné-e-s avec son expérience de l'enseignement et de 15 ans de travail dans le domaine de l'immobilier. Elle a ainsi créé une spécialisation unique dans le domaine du marché de l'immobilier pour les aîné-e-s.
- Tamara L. Horton, MSW, est conférencière à l'Université McMaster depuis 1989. Son expertise se situe dans les domaines de l'administration en matière de soins de longue durée et du travail social. Elle a récemment interviewé 200 aîné-e-s à de Hamilton (Ontario) qui ont survécu à la Dépression, dans le but d'identifier les mécanismes psychologiques, sociaux, politiques et environnementaux qu'ils ont développés, et de voir si ces derniers sont liés à la longévité.

ZOB TE LBOIZIEME YCES TE CONZEIT CONZUTLULLE NYLIONVT EN OUOI CONZIZLE

Le Conseil consultatif national sur le troisième âge (CCNTA) a été créé par décret le 1° mai 1980, afin d'aider le ministre de la Santé nationale et de la qualité au les questions du vieillissement de la population canadienne et de la qualité de vie des aîné-e-s. Le Conseil étudie les besoins et les problèmes des aîné-e-s, recommande des mesures correctives, assure la liaison avec les autres groupes intéressés au vieillissement, favorise les discussions avec le grand public, publie et diffuse de l'information sur le vieillissement.

Le Conseil est composé d'au plus dix-huit membres venant de toutes les parties du Canada. Les membres sont choisis en raison de leur intérêt et de leur expertise dans le domaine du vieillissement. Ils font bénéficier le Conseil de leur expérience, de leurs préoccupations et de leurs compétences.

CONSEIT CONSULTATIF NATIONAL SUR LE TROISIÈME ÂGE MEMBRES DU

(au 2 fèvrier 1994)

Président

Halifax, Nouvelle-É cosse

John E. MacDonell

Membres

Southern Harbour, Terre-Neuve Scarborough, Ontario London, Ontario Williams Lake, Colombie-Britannique Saskatoon, Saskatchewan Sainte-Foy, Québec Sainte-Foy, Québec

Julia Best Andrea Boswell Ruth Carver Donna Ford Marguerite Hogue-Charlebois Wilma Mollard Noëlla Porter Médard Soucie

On peut obtenir des renseignements sur ce rapport auprès du

Conseil consultatif national sur le troisième âge Ottawa (Ontario) K1A 0K9 tél.: (613) 957-1968 fax: (613) 957-9938

La Collection Forum est une série de documents d'information conque dans le but de sensibiliser l'opinion publique et de promouvoir les discussions.

Susan Fletcher Directrice exécutive John E. Macdonell, M.D., FRCP(C) Président

1ère impression, 1994

 $^{\circ}$ Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1994 N° de cat.: H71-3/18-1994

ISBN: 0-662-60191-2

MENDY KORMOS & TAMARA L. HORTON

svd

THEKILVEE DE NOS ENEVALSS ESL-ON EN LEVIN DE DEFENSEK



Gouvernement du Canada



